



Пермский государственный национальный
исследовательский университет

PSU.GPS

3 курс, PCO-1,2
Марчукова Екатерина,
Клинк Мария,
Галимова Елизавета,
Попова Анастасия,
Бекмансурова Дарья

PSU.GPS



— это студенческий проект телеграм-бота для университета ПГНИУ, предоставляющий навигационные функции. Бот поможет студентам и сотрудникам университета быстро и легко найти нужные им объекты: туалеты, столовые, аудитории и прочие места.

Просто задайте вопрос боту, например, «Найди мне ближайший туалет», и он предоставит вам подробные инструкции о том, как добраться до выбранного места. «PSU.GPS» поможет сэкономить время и избежать ненужного блуждания по университетскому комплексу.

Какие проблемы сможет решить наш продукт

Такой бот может значительно упростить процесс ориентации на территории университета, особенно для новичков или гостей. Он может предоставлять информацию о расположении различных зданий, аудиторий, столовых и других объектов, что поможет пользователям быстрее и легче найти нужное им место.

Кроме того, тг-бот может быть полезен для студентов и преподавателей, помогая им быстро находить нужные аудитории или офисы, особенно если у них ограниченное время между занятиями.

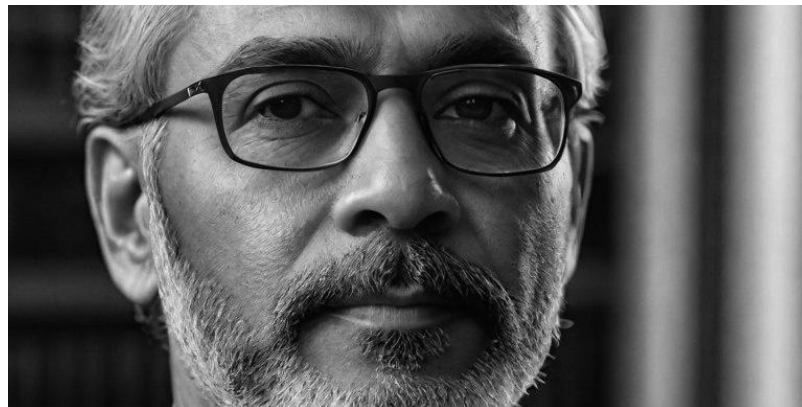
В целом, появление тг-бота по навигации в ПГНИУ может значительно улучшить пользовательский опыт и сделать перемещение по территории университета более удобным и эффективным.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СЕГМЕНТ (V=14000 чел.):



1. Студенты

– это основная целевая аудитория проекта. Объем этого сегмента достаточно большой, так как Пермский государственный университет имеет значительное количество студентов. Динамика этого сегмента тоже высока, поскольку каждый год поступает новая волна студентов. Потенциал роста в данном сегменте тоже достаточно высок, учитывая, что телеграм-бот может быть адаптирован для других вузов.



2. Преподаватели

– это второй по важности сегмент, который может использовать данное приложение для оказания помощи преподавателям. Объем этого сегмента также значителен, но динамика и потенциал роста могут быть ниже, поскольку количество преподавателей в университете ограничено.

ПРОБЛЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СЕГМЕНТА:

1. Сложность навигации по университетскому кампусу

Многие студенты и преподаватели сталкиваются с трудностями в поиске нужного корпуса, аудитории или других объектов.

2. Потеря времени студентов на поиск нужных мест внутри университета

Несмотря на существующие средства навигации, студенты тратят много времени на поиск нужных мест, что отрицательно сказывается на их продуктивности и эффективности освоения учебной программы.

3. Технические проблемы с системой ЕТИС

Из-за частых технических проблем с ЕТИС, может отсутствовать своевременное изменение в расписании аудиторий. Поэтому студентам и преподавателям нередко приходится обходить несколько источников информации, чтобы быть в курсе актуальных изменений.

Описание продукта

УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

PSU.GPS позволит преподавателям и студентами быстро и легко находить нужные аудитории, здания и другие объекты на территории кампуса, уменьшая время, потраченное на поиск.

Это позволит нашим потребителям более комфортно использовать доступные ресурсы на кампусе и эффективно управлять своим временем.



КОНКУРЕНТЫ: АНАЛИЗ

Выбранные территории (Федеральный округ/Территория)	Производители товара		
	Орг форма	Наименование компании	Ссылка на сайт
Пермский край, Пермь	Приложение, созданное студентами ПГНИУ	PSU.MAP	Приложение удалено
Пермский край, Пермь	Лонгрид, созданный студентами ПГНИУ	Гид по кампусу	https://stud.psu.ru/?page_id=376
Пермский край, Пермь	Стенды, созданные ПГНИУ	Стенды- навигации	Физические объекты

КОНКУРЕНТЫ: АНАЛИЗ

Гид по кампусу

Лонгрид, созданный студентами ПГНИУ

Лонгрид, в котором представлена информация о местах ПГНИУ: спортивные объекты, точки питания, библиотеки, креативные пространства, корпуса, общежития, СДК

Стенды-навигации

Стенды, созданные ПГНИУ

В Пермском государственном национальном исследовательском университете (ПГНИУ) есть несколько физических объектов, которые служат для навигации по кампусу.



Конкурентные преимущества

- **Бот является уникальным торговым предложением** – наш проект отличается от конкурентов благодаря наличию особых возможностей и специальных функций, которые не предлагают другие участники рынка.
- **Конкуренты не монетизировали и не сотрудничали с кафе и магазинами на территории ПГНИУ** – это означает, что у PSU.GPS есть возможность создать инновационную бизнес-модель, которая позволит установить партнерские отношения с ресторанами и магазинами на территории ПГНИУ и создать новые источники дохода.

Исходя из данных обзора конкурентов, наш проект навигации ПГНИУ имеет потенциал выделиться на рынке благодаря своему уникальному торговому предложению, возможности монетизации сотрудничества с организациями на территории.



<p>Ключевые ресурсы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Хорошее понимание потребностей и проблем целевой аудитории 2. Технические навыки разработки телеграм-бота. 3. Доступ к информации о Пермском государственном университете. 4. Студенты-пользователи для тестирования и обратной связи. 5. Команда разработчиков и дизайнеров 	<p>Ключевые виды деятельности</p> <p>-Разработка навигационного тг-бота</p> <p>В перспективе: всей системы навигации ПГНИУ</p> <hr/> <p>Ключевые партнеры</p> <p>-Администрация университета -Поставщики программного обеспечения -Студенческие организации</p>	<p>Ценностные предложения</p> <p>PSU.GPS позволит преподавателям и студентами быстро и легко находить нужные аудитории, здания и другие объекты на территории кампуса, уменьшая время, потраченное на поиск. Это позволит нашим потребителям более комфортно использовать доступные ресурсы на кампусе и эффективно управлять своим временем.</p>	<p>Взаимоотношения с клиентами</p> <p>-Оказание услуг, входящих в подписку</p> <hr/> <p>Каналы коммуникаций и сбыта</p> <p>-“Сарафанное радио”</p> <p>-Официальные медиа ПГНИУ</p> <p>-Телеграм-канал проекта</p>	<p>Потребительские сегменты</p> <p>Сегмент 1: абитуриенты и студенты ПГНИУ 18-26 лет</p> <p>Сегмент 2: преподаватели ПГНИУ</p>
<p>Структура издержек</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Затраты на разработку и поддержку программного обеспечения, 2. Расходы на интеграцию бота с существующими системами университета 3. Расходы на маркетинг и продвижение бота среди студентов и преподавателей 4. Потенциальные затраты на обслуживание и техническую поддержку бота 5. Возможные затраты на безопасность и защиту данных 			<p>Потоки поступления доходов</p> <p>Оформление подписок клиентами</p>	

РАСЧЕТ ОБЩИХ ЗАТРАТ

Таблица 1 – Общие расходы, руб.

Расходы	
Капитальные (единовременные) приложение.	45 000 руб.
Текущие	674 000 руб.
Общие = капитальные + текущие	719 000 руб.

Таблица 2 – Расчет экономической эффективности, %

Показатель	
Чистая прибыль	411 272, 5 руб.
Общие расходы	719 000 руб.
Эффективность = чистая прибыль/общие расходы	57%

Таблица 3 – Расчет срока окупаемости, лет

Показатель	
Капитальные вложения	45 000 руб.
Чистая прибыль	411 272,5 руб.
Срок окупаемости = капитальные вложения/чистая прибыль	9 мес

Информация о лидере и участниках проекта



Лидер стартап-проекта

Бекмансурова
Дарья



Коммуникатор

Клинк
Мария



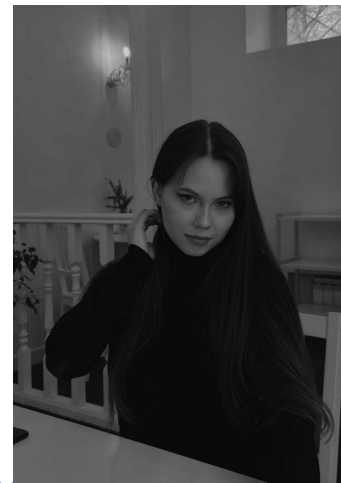
Финансист

Марчукова
Екатерина



Маркетолог

Галимова
Елизавета



Инженер

Попова
Анастасия